

PEMBINAAN UKM MUKENAH BORDIR KOTA PARIAMAN UNTUK MENEMBUS PASAR NASIONAL

Sosmiarti ^{*}, M. Nazer, dan Venny Darlis
Fakultas Ekonomi Universitas Andalas

^{*}) Email: sos_udo@yahoo.co.id

ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu menyelesaikan dua permasalahan UKM Mukenah di Kota Pariaman, yaitu: dari aspek produksi dan pemasaran produk. Dari aspek produksi meningkatkan kualitas SDM dan pengembangan motif. Di bidang pemasaran adalah memutus rantai pemasaran yang panjang melalui penjualan online pembukuan. Untuk mencapai tujuan diatas, maka metode yang telah dilakukan adalah: Metode ceramah dan penyuluhan tentang ekonomi kreatif, pengembangan produk motif dari berbagai bentuk mukenah serta pentingnya Kewirausahaan. Berikutnya demonstrasi dan pelatihan dalam membuat motif, menciptakan produk baru untuk mendukung pengembangan produk mukenah yaitu berupa tas mukenah, dan sajadah serta pengemasan produk dan pembukuan. Hasil dari pengabdian ini adalah UKM mukenah telah mendapatkan pengetahuan tentang motif, model dan kelengkapan mukenah sesuai permintaan pasar. UKM dapat membuat pembukuan sederhana tentang aktivitas jual beli produknya, sudah bisa memuat mukenah aneka warna karena bahan baku kain telah tersedia di Kota Pariaman. UKM juga sudah punya merak dagang dan mendapatkan konsumen secara online. Di sisi lain masyarakat sekitar sudah mendapatkan pengetahuan dan keterampilan membordir yang dapat membantu UKM Mukenah dalam meningkatkan produksi. Kebijakan pemerintah diperlukan untuk melanjutkan pengembangan produk dan membantu pemasaran produk unggulan daerah ini melalui event- event pameran dan lainnya. Sehingga produk mukenah bordir dari Kota Pariaman benar-benar dapat menembus pasar dunia.

Kata Kunci: *ekonomi kreatif, pengembangan produk dan pengentasan kemiskinan*

The Founding of Embroidery Small and Medium Enterprises Pariaman City to Penetrate National Market

ABSTRACT

This activity aims to help resolve two Mukenah UKM problems in Kota Pariaman, namely: from the aspect of product production and marketing. From the perspective of production, improving the quality of human resources, and developing motives. In the field of marketing is breaking the long marketing chain through bookkeeping online sales. To achieve the above objectives, the methods that have been carried are Methods of lectures and counseling about the creative economy, the development of product motifs of various forms of Mukenah, and the importance of Entrepreneurship. Next was demonstration and training in making motives, creating new products to support the development of Mukena products that is the form of mukenah bags, prayer mats, and product packaging and bookkeeping. The result of this dedication is Mukenah UKM has gained knowledge about the motivation, models, and completeness of Mukenah according to market demand. UKM can do simple bookkeeping about the activity of buying and selling their products, can already load various colors because the raw material of the fabric is already available in the City of Pariaman. UKM also have trademarks and get consumers online. On the other side, the surrounding community has gained knowledge and embroidery skills that can help Mukenah UKM in increasing production. Government policies are needed to continue the development of products and help superior market products in this area through exhibition events and others. So that embroidery products from the City of Pariaman can penetrate the world market.

Keywords: *creative economy, product development, and poverty alleviation*

PENDAHULUAN

Ekonomi kreatif dapat menjadi sebuah jawaban atas tantangan dalam menyejahterakan masyarakat selain itu juga dapat menurunkan tingkat pengangguran. Ekonomi kreatif akan memberikan nilai tambah baik kepada proses produksi maupun kepada sumber daya manusianya sehingga Sistem ekonomi kreatif diyakini akan menjawab tantangan dari berbagai permasalahan yang ada sekarang ini serta akan menggeser sistem yang ada seperti ekonomi komunikasi, ekonomi pertanian dan ekonomi industri (Irawan, 2015)

Depdag (2007) menyusun sebuah rancangan pengembangan dalam menghadapi persaingan dalam bidang ekonomi kreatif yang terbagi menjadi 14 sektor yaitu periklanan, arsitektur, pasar barang seni, kerajinan, desain, fashion, film-video dan fotografi, permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, penerbitan dan percetakan, layanan komputer, radio dan televisi (Simatupang, 2008).

Dalam perkembangannya, ada penambahan beberapa sektor industri sebagai inkubator industri kreatif, yaitu agrobisnis, kuliner, dan otomotif (Murniati, 2009). Dalam pelaksanaannya industri kecil dan menengah banyak mendominasi dan menggerakkan industri kreatif (Murniati, 2009). Efeknya, Pemerintah mencanangkan tahun 2009 sebagai Tahun Indonesia Kreatif.

Industri kreatif mendapatkan perhatian yang besar disebabkan karena industri ini mampu memberikan sumbangan kepada Produk Domestik Bruto (PDB) nasional secara signifikan, yaitu dengan rata-rata kontribusi sebesar 104,637 triliun rupiah pada periode 2002- 2006. Nilai ini berarti industri kreatif telah memberikan kontribusi sebesar 6,28% pada periode 2002-2006. Nilai kontribusi ini berada diatas kontribusi sektor pengangkutan umum dan komunikasi, sektor bangunan, dan sektor listrik, gas dan air bersih (Depdag, 2007).

Sebagai salah satu industri kreatif dalam bidang kerajinan dan fashion, mukenah bordir telah mendapat tempat tersendiri di hati kaum hawa. Berbagai perkembangan telah terjadi mulai dari motif, bentuk mukenah warna dan kemasannya selalu menjadi perhatian dan selalu diikuti oleh kaum wanita. Untuk itu seorang pengusaha mukenah harus mempunyai trik tersendiri agar mendapat tempat di hati konsumennya, termasuk perkembangan motif yang ditunggu per periode waktu.

Mengingat pangsa pasar yang cukup besar di berbagai belahan dunia, maka usaha mukenah bordir harus mampu secara kuantitas dan kualitas memenuhi kebutuhan pangsa pasar yang besar ini. Usaha mukenah bordir ini telah jalani oleh banyak pengusaha di Indonesia dan jenis usaha ini cukup mampu bertahan dari waktu ke waktu karena meskipun krisis melanda negeri ini. Begitu juga dari aspek tenaga kerja, usaha mukenah memerlukan banyak tenaga kerja mulai dari penjahit mukenah, perancang mode, tukang bordir, dan pedagang perantara.

Kota Pariaman adalah salah satu kota penghasil mukenah bordir di Sumatera Barat. Produk ini telah dipasarkan di berbagai propinsi di Indonesia, bahkan beberapa pengusaha telah impor ke negara tetangga yaitu Malaysia, Brunei dan lainnya. Perkembangan yang pesat dari produk ini telah menciptakan produk baru dengan menggunakan komputer. Jadi saat ini di pasaran kita akan menjumpai produk hasil mesin jahit dan bordir komputer. Meskipun sudah ada bordir komputer, pengusaha

mukenah Kota Pariaman bertahan dengan bordir mesin meskipun bersaing cukup besar dalam harga dan kualitas dengan bordir komputer. Pada umumnya bordir komputer harganya lebih murah dan produksinya bisa lebih cepat dibandingkan dengan bordir mesin jahit biasa. Jadi bordir komputer adalah saingan terberat dari bordir mesin.

Pengusaha mukenah bordir di Kota Pariaman banyak didominasi oleh UKM, hanya beberapa yang masuk kategori usaha menengah itu pun di suplai/ di pasok dari usaha kecil dan produk rumahan. Tetapi dalam pangsa pasar mereka lebih menguasai dibanding penguasa kecil. Berbagai kendala dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas dari usaha kecil mukenah bordir mesin adalah lamanya waktu pengerjaan satu mukenah menyebabkan sulitnya memenuhi permintaan pasar. Perkembangan model, warna dan desain mukenah saat ini membuat pengusaha yang tidak bisa mengikutinya menjadi tertinggal dari pengusaha lainnya. Mahalnya upah pekerja akan menurunkan tingkat keuntungan pengusaha, apalagi mereka yang modalnya kecil. Kesulitan lainnya adalah sulitnya mencari tenaga kerja dengan keterampilan bordir yang baik. Kendala lainnya adalah pada peralatan produksi, terbatasnya bahan baku, panjangnya rantai pemasaran, tidak berlabel dan tidak mempunyai pembukuan akan mengakibatkan usaha ini sulit untuk berkembang.

UKM mukenah bordir di Kota Pariaman sekitar 80 persen adalah usaha kecil. Dalam hal pemasaran mereka lebih banyak memenuhi kebutuhan usaha menengah, karena kalau mereka yang memasarkan sendiri mereka memerlukan orang lain sebagai perantara untuk pasar lokal dan nasional. Bahkan cenderung mempunyai rantai yang panjang untuk sampai ke konsumen. tetapi dalam produksi mereka mempunyai trik sendiri untuk mencapai target yaitu dengan melibatkan ibu rumah tangga disekitar yang dapat menjahit di rumah mereka tanpa harus datang ke tempat usaha bordir. Hal ini terjadi karena keterbatasan jumlah mesin dan ruang kerja usaha tersebut.

Melihat potensi ekonomi yang dapat diciptakan untuk mendorong perekonomian masyarakat di kota pariaman dan banyaknya permintaan pasar terhadap produk ini, maka pengabdian tertarik untuk melakukan pengabdian pada jenis usaha ini dengan melakukan pembinaan yang dibutuhkan dalam mengatasi persoalan yang dihadapi oleh usaha mukenah bordir di Kota Pariaman. Untuk itu pengabdian beserta tim dan mahasiswa Universitas andalas memilih salah satu usaha kecil mukenah bordir dan rumah tangga miskin di sekitar untuk menjadi mitra dalam pengabdian ini.

Usaha mukenah bordir yang dipimpin Neneng adalah pilihan pengabdian untuk dibina. Usaha ini telah dijalani selama 8 tahun dengan produksi sebanyak 60 mukenah per bulan. Jumlah tenaga kerja ada sebanyak 10 orang. 5 orang diantaranya adalah pekerja rumahan atau pekerja lepas. Pekerja lepas ini akan bekerja kalau ada tambahan permintaan mukenah yang harus dipenuhi dalam waktu dekat. Dalam hal upah, mereka akan menerima upah sesuai dengan jumlah mukenah yang dihasilkannya.

Waktu yang dibutuhkan dalam memproduksi 1 mukenah berkisar antara satu minggu sampai satu bulan, tergantung kepada motif dan besarnya mukenah yang di order. Semakin banyak dan tinggi tingkat kesulitan motif maka akan semakin lama penyelesaian mukenah tersebut, termasuk kombinasi warna yang dipakai. Jumlah mesin jahit yang dimiliki bu Neneng hanya ada 2 dan satu ruang produksi termasuk ruang pajang. Keterbatasan tempat dan alat produksi membuat pengusaha ini lebih banyak menggunakan tenaga kerja lepas, sehingga jumlah mukenah yang bisa dihasilkan juga

tidak banyak.

Dalam usaha ini bu Neneng belum mempunyai tempat khusus yang dianggap layak sebagai tempat usaha. Produk mukenah bordir juga belum berlabel dan menggunakan merek. Dengan lemari pajang seadanya produk tersebut disusun dan sebagian dipajang tanpa patung seperti yang dilakukan oleh toko mukenah besar. Hal istimewa dari usaha mukenah bordir bu Neneng adalah hasil produknya telah terjual sampai ke propinsi tetangga yaitu, Riau, Jambi, Medan, Jakarta, Semarang bahkan beberapa ada yang sampai ke Malaysia. Hal ini karena mukenah produksi bu Neneng cukup bagus dan kualitasnya cukup baik dan mampu bersaing dengan mukenah lain. Tetapi yang membuat miris dari pemasaran ini adalah bahwa produknya tidak terjual dari produsen langsung, tapi dari rantai perdagangan yang cukup panjang. Hal ini menyebabkan harga jual yang diterima konsumen akhir jauh lebih tinggi dari harga yang ditetapkan oleh bu Neneng, bahkan ada yang melampaui 200 persen.

Perbedaan harga yang jauh ini tidak menguntungkan produsen karena terbatasnya produk yang terjual, sementara keuntungan terbesar diterima oleh pedagang perantara. Masalah ini tidak bisa diselesaikan karena bu Neneng tidak punya link untuk memutus rantai perdagangan ini. Harga jual di tingkat mitra berkisar antara Rp 200.000 sampai Rp 300.000 per Mukenah. Sedangkan Harga yang diterima konsumen berkisar antara Rp 400.00 sampai Rp 800.000. Adapun omzet yang diterima berkisar antara Rp 12.000.000 sampai Rp 18.000.000 dalam satu bulan. Untuk permasalahan ini pengabdian terpenggil untuk membantu pengusaha ini di bidang pemasaran.

Untuk dapat membeli mukenah bu Neneng kita harus menunggu sekitar dua minggu lebih. Hal ini terjadi karena tenaga kerja yang bekerja masih sedikit dan jumlah mesin yang dimiliki terbatas sehingga tidak bisa memenuhi pesanan dalam waktu dekat apalagi pada musim permintaan tinggi yaitu lebaran idul fitri dan idul adha. Pada periode ini konsumen bisa menunggu selama satu bulan. Dalam persoalan ini pengabdian juga ingin membantu untuk menjembatani kebutuhan tenaga kerja dengan memberikan kesempatan bekerja pada keluarga miskin yang berada di sekitar usaha ini`

Persoalan lain yang menjadi hambatan dari usaha mukenah bordir ini adalah terbatasnya bahan baku yang tersedia dan dapat dibeli bu Neneng karena supply di kota Pariaman untuk bahan dasar yaitu kain jenis lain terbatas di pasaran, jadi untuk mendapatnya harus di stok agar bahan dasar tidak putus. Untuk itu pengusaha mukenah bordir harus mempunyai modal yang cukup besar. Untuk mendapatkan bahan dasar yang terputus di pasaran bu Neneng harus membeli kepada pengusaha bordir lainnya dengan harga yang lebih tinggi.

Dalam hal motif, untuk saat ini motif yang digunakan mitra masih diminati, tapi untuk memajukan usahanya mitra harus mempunyai stok motif dan model untuk mempertahankan pelanggannya agar tidak berpindah ke produsen lain. Dalam memproduksi mukenah bordir, mitra masih menggunakan model mukenah yang umum di pasaran, sementara saat ini perkembangan model mukenah untuk berbagai model telah meningkat pesat. Dengan semua permasalahan ini mitra akan sulit untuk berkembang. Hal ini dialami oleh banyak produsen mukenah dengan modal yang terbatas.

Dari sisi pangsa pasar, usaha mukenah bordir masih menjanjikan bahkan pasarannya semakin luas dengan menyediakan berbagai pelengkap mukenah yaitu tas

mukenah, sajadah dan baju muslim dan lainnya untuk membuat produk yang dihasilkan menarik pada berbagai tingkat konsumen. Dengan pengabdian ini beberapa permasalahan mitra akan dicarikan solusinya. Sehingga dapat memberikan kekuatan bagi mitra dalam mengembangkan usahanya dan membuka kesempatan kerja bagi masyarakat dari rumah tangga miskin untuk ikut berpartisipasi dalam memajukan usaha bordir di Kota Pariaman

Dengan berkembangnya usaha mukenah bordir diharapkan perekonomian masyarakat di kota Pariaman terangkat, kesempatan kerja meningkat dan kualitas produk mukenah asal Kota Pariaman dapat dikenal berbagai kalangan di berbagai tempat sehingga dapat menjadi produk unggulan daerah dengan pangsa pasar yang lebih luas. Untuk itu tim pengabdian akan mempersiapkan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan mitra. (Hardjana, Agus. 2001)

Dari semua permasalahan mitra diatas maka kami dosen fakultas ekonomi Universitas Andalas siap membantu mencari jalan keluar dari persoalan mereka sesuai dengan bidang ilmu kami dan kemampuan dalam berkerja sama dengan instansi yang terkait yang mungkin akan dibutuhkan dalam pengabdian ini. Menyelesaikan persoalan mitra berarti membantu pemerintah dan masyarakat Kota Pariaman dalam memperkuat perekonomian masyarakat Kota Pariaman

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah: 1. Meningkatkan Kualitas dan Kuantitas produksi Mukenah bordir dan 2. Memperluas pangsa pasar mukenah bordir.

METODE

Kegiatan pengabdian ini melibatkan Dosen Ilmu Ekonomi dan Manajemen serta mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Fakultas sastra Universitas Andalas untuk membantu menyelesaikan dua permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, yaitu: dari aspek produksi dan pemasaran dan pengembangan produk. Dari aspek produksi bertujuan untuk meningkatkan kualitas SDM dan pengembangan motif. Di bidang pemasaran adalah membantu memutus rantai pemasaran yang panjang melalui penjualan online, membantu pembukuan serta membuat merek dagang . Semua tujuan tersebut adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk dan perekonomian masyarakat di Kota Pariaman. Karena kota ini sudah lama dikenal sebagai kota tabuik dengan beragam hasil kerajinan masyarakatnya, salah satunya adalah usaha mukenah, maka sudah seharusnya kualitas produk mukenah ditingkatkan, dan mendapat perhatian serius dari pemerintah daerah dan perguruan tinggi setempat, dalam hal ini Universitas Andalas.

Untuk mencapai tujuan diatas, maka rencana kegiatan dan metode yang akan dilakukan adalah sebagai berikut: Pertama memberikan pengetahuan, dan membuka wawasan tentang pentingnya Kewirausahaan, ekonomi kreatif, pengembangan motif dan berbagai bentuk mukenah yang saat ini lagi tren dalam masyarakat. Untuk itu akan dilakukan beberapa metode dalam pengabdian ini. Pada tahap awal diberikan metode ceramah dan penyuluhan tentang ekonomi kreatif, pengembangan produk. Pada tahap berikutnya, untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk akan lakukan

demonstrasi dan pelatihan dalam membuat motif dan pengembangan produk mukenah, menciptakan produk yang baru yang mendukung pengembangan produk mukenah yaitu tas mukenah, dan sajadah. Setelah mitra memahami dan dapat melakukan tahap ini, berikutnya akan berikan demonstrasi dan pelatihan tentang mengemas produk dan pembukuan. Tahap terakhir adalah Pembuatan label dan merek dagang`.

Kemampuan yang dimiliki mitra pada kondisi saat ini masih bersifat umum, yaitu dapat menghasilkan mukenah dalam bentuk standar baik dari jenis kain, model dan paduan warna, artinya dari produk yang mereka hasilkan tidak berbeda dengan produsen lain, sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usaha. Namun hal positif yang bisa kita kembangkan adalah mereka sangat ingin mempelajari dan mau mengembangkan usaha ini agar dapat menjadikan penyangga kehidupan dan menjadi usaha sampingan guna menunjang perekonomian rumah tangga mereka dan menunjang perekonomian kota pariaman.

Untuk itu keinginan yang sungguh-sungguh dari kedua mitra yaitu UKM mukenah bordir dan kelompok rumah tangga miskin untuk dibina dan dicarikan solusi dari permasalahan yang mereka hadapi menjadi suatu semangat dari kami pengabdian untuk membantu permasalahan mereka. Adapun metode pendekatan yang akan kami berikan bagi pengusaha mikro ini adalah sebagai berikut: metode ceramah dan penyuluhan, diskusi, demonstrasi dan pelatihan (Ferry, 2018): (Ferry, et al 2018). adalah sebagai berikut:

a. Metode Ceramah, Penyuluhan dan Diskusi

Metode ceramah dan penyuluhan bertujuan memberikan pengertian dan pemahaman kepada mitra tentang bagaimana peran Mukenah bordir dalam mendukung perekonomian masyarakat, bagaimana pemasaran produk, serta pentingnya label, merek dagang dan motif dalam pemasaran produk. Dalam metode ceramah ini kita akan mengusahakan mempertemukan mitra dengan konsumen, guna sharing pendapat dalam menyelesaikan permasalahan produksi yaitu bagaimana motif yang disukai, produk pelengkap untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Dalam kegiatan ini nara sumber berasal dari pengusaha mukenah yang sudah maju dan dari pelaksana kegiatan yaitu dosen pengabdian.

b. Metode Pelatihan dan demonstrasi

Metode pelatihan dilaksanakan setelah selesai dilakukannya metode ceramah/penyuluhan dan metode diskusi. Metode ini bertujuan: memberikan contoh bagaimana membuat motif dan contoh produk baru yang mungkin dapat dihasilkan dengan bahan dasar yang sama yaitu tas mukenah dan sajadah.

1. Pelatihan cara motif diberikan dalam bentuk berikut:

Perkenalan bentuk produk Mukenah yang sedang trend dan demonstrasi pembuatan motif yang banyak diminati konsumen. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam pengembangan produk guna meningkatkan daya saing produk melalui motif dan desain mukenah. Diharapkan dengan pelatihan ini akan berguna untuk meningkatkan omzet dan perluasan pangsa pasar. Di sini mitra berpartisipasi sebagai peserta yang dilatih dan

mahasiswa berpartisipasi dan pelatihan ini.

2. Pelatihan membordir dan pembuatan produk baru dengan bahan dasar yang sama
Pelatihan ini diberikan kepada mitra rumah tangga miskin dan pekerja mitra UKM dengan bekerja sama dengan pengusaha mukenah bordir yang berhasil mengembangkan produknya dan mempunyai pasar nasional sehingga mitra punya kesempatan untuk menghasilkan produk berbeda. Produk baru ini diciptakan untuk menambah keanekaragaman produk dan memperluas pasar karena akan lebih banyak pilihan konsumen, sehingga akan dapat mengembangkan produk mukenah bordir pada masa mendatang, sekaligus memperkuat perekonomian masyarakat Kota Pariaman. Di sini mitra berpartisipasi sebagai peserta dan penentu bentuk produk bau dan produk pelengkap yang akan buat, sedangkan dosen dan mahasiswa membantu pengembangan motif.
Semua tahapan pelatihan ini harus diikuti oleh kedua mitra, dan diharapkan setelah mempelajari semua pelatihan keterampilan ini baik teori maupun praktik mitra dapat terbantu dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sekaligus mengembangkan perekonomian melalui ekonomi kreatif di Kota Pariaman.
Setelah semua pelatihan didapatkan oleh mitra, tahap berikutnya andalan membuat label produk dan merek dagang. Adapun tujuan dibuatnya label dan merek ini adalah untuk memperkuat pasar dari produk mukenah bordir mitra, guna meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan mitra.

Kegiatan pengabdian masyarakat Kota Pariaman ini direncanakan akan dilaksanakan dalam empat tahap untuk satu tahun, yang terdiri dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan, tahap evaluasi dan tahap pembuatan laporan.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini dilakukan antara lain: Rekrut mahasiswa sastra, mahasiswa ekonomi sebagai tenaga lapangan, persiapan materi, mengunjungi lokasi kegiatan dan mengurus perizinan ke kantor kecamatan mengenai jadwal pelaksanaan, tempat pelaksanaan, peserta dan hal lain-lain yang terkait dengan kegiatan ini. Tahap persiapan ini dilakukan pada bulan I (pertama).

2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dilaksanakan selama 4 bulan, yaitu pada bulan ke 2 sampai ke lima.

3. Tahap Evaluasi

Setelah tahap penyuluhan dan pelatihan dilakukan maka dilaksanakan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi dilaksanakan pada bulan ke 6 dan 7, untuk melihat keberhasilan program. Jika ada perbaikan dari indikator yang ditargetkan maka akan disusun rencana untuk peningkatan kegiatan pengabdian ini untuk tahun berikutnya, adapun permasalahan yang diangkat adalah permasalahan yang menjadi kendala yang belum terselesaikan pada tahun pertama dan permasalahan lain yang belum dapat dicarikan solusinya pada tahun pertama.

4. Tahap Pembuatan laporan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diakhiri dengan pembuatan sebuah laporan yang mencakup seluruh aspek yang terkait dengan laporan ini. Pembuatan laporan dilaksanakan pada bulan ke 8 (Delapan).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian telah membantu mitra dari aspek produksi, dimana tim pengabdian berusaha meningkatkan kuantitas produk dengan membantu membelikan bahan dasar dalam bentuk kain dan benang. Dimana kondisi mitra saat itu sedang putus bahan baku. Sedangkan dari segi kualitas produk tim meningkatkan kualitas SDM mitra UKM dengan memberikan masukan tentang model mukenah yang tren saat ini dan pengembangan motif serta perlunya produk sampingan berupa tas dan sajadah bordir yang merupakan paket sebuah mukenah. Alhamdulillah mitra adalah orang yang mau menerima masukan dan mempunyai motivasi untuk mengembangkan produknya.

Dari mitra 2 yaitu kelompok rumah tangga miskin, mereka diberi pengetahuan tentang kewirausahaan dan untuk mendapatkan kemampuan membordir agar bisa bergabung dengan mitra UKM mereka diusulkan mengikuti pelatihan membordir yang diadakan oleh Pemda Kota Pariaman. Kegiatan ini dilakukan secara bertahap, kebetulan kelompok ini dapat jadwal di bulan desember. Untuk menunggu waktu pelatihan mereka diminta belajar mandiri dengan anak buah jahit mitra UKM.

Adapun kemampuan mitra 2 yang diharapkan mitra 1 adalah kemampuan membordir, solder, melukis dan menjahit kepala. Saat ini binaan UKM bordir mitra 1 ada sebanyak 10 orang yang disiapkan untuk membordir. 2 orang menyolder dan satu orang yang mempunyai keahlian menjahit kepala. Anak jahit ini bekerja di rumahnya masing-masing. Mereka datang hanya kalau jahitan yang dipesankan sudah selesai. Hal ini menyebabkan UKM tidak memerlukan tempat yang luas untuk anak jahit. Terbatasnya jumlah anak jahit ini membatasi UKM mitra memenuhi pesanan pelanggan terutama dihari idul fitri dan idul Adha.

Di bidang pemasaran tim pengabdian berusaha membantu mitra UKM memutuskan rantai pemasaran yang panjang melalui penjualan online, membantu pembukuan serta membuat merek dagang. Selama ini mitra UKM lebih banyak dibantu pemasaran oleh individu, harga yang ditetapkan individu jauh lebih tinggi dari harga mitra satu, bahkan ada rantai penjualan yang panjang untuk sampai kepada konsumen akhir di daerah Jakarta, Tangerang dan Pakan Baru. Dimana harga untuk mukenah bordir kecil sekitar Rp 200.000 per stel, harga ini mencapai Rp 400.000 pada konsumen akhir setelah melewati beberapa rantai perdagangan secara individu. Artinya keuntungan terbesar justru dinikmati oleh pedagang perantara. Alhamdulillah mitra mau diajarkan penjualan online, meskipun baru bisa dilakukan oleh salah seorang putranya.

Semua tujuan tersebut adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk dan perekonomian masyarakat di Kota Pariaman. Karena kota ini sudah lama dikenal sebagai kota tabuik dengan beragam hasil kerajinan masyarakatnya, salah satunya adalah usaha mukenah, maka sudah seharusnya kualitas produk mukenah ditingkatkan, dan mendapat perhatian serius dari pemerintah daerah dan perguruan

tinggi setempat, dalam hal ini Universitas Andalas.

Untuk mencapai tujuan diatas, maka kegiatan dan metode yang dilakukan adalah sebagai berikut: Pertama memberikan pengetahuan, dan membuka wawasan tentang pentingnya Kewirausahaan, ekonomi kreatif, pengembangan motif dan berbagai bentuk mukenah yang saat ini lagi tren dalam masyarakat. Untuk itu akan dilakukan beberapa metode dalam pengabdian ini. Pada tahap awal diberikan metode ceramah dan penyuluhan tentang ekonomi kreatif, pengembangan produk. Pada tahap berikutnya, untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk akan lakukan demonstrasi dan pelatihan dalam membuat motif dan pengembangan produk mukenah, menciptakan produk yang baru yang mendukung pengembangan produk mukenah yaitu tas mukenah, dan sajadah. Melakukan FGD dengan stake holder pemerintahan. Setelah mitra memahami dan dapat melakukan tahap ini, berikutnya berikan demonstrasi dan pelatihan tentang mengemas produk dan pembukuan. Tahap terakhir adalah Pembuatan label dan merek dagang`.

Kemampuan yang dimiliki mitra pada kondisi saat ini masih bersifat umum, yaitu dapat menghasilkan mukenah dalam bentuk standar baik dari jenis kain, model dan paduan warna, artinya dari produk yang mereka hasilkan tidak berbeda dengan produsen lain, sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usaha. Namun hal positif yang bisa kita kembangkan adalah mereka sangat ingin mempelajari dan mau mengembangkan usaha ini agar dapat menjadikan penyangga kehidupan dan menjadi usaha sampingan guna menunjang perekonomian rumah tangga mereka dan menunjang perekonomian kota pariaman.

Untuk itu keinginan yang sungguh – sungguh dari kedua mitra yaitu UKM mukenah bordir dan kelompok rumah tangga miskin untuk dibina dan dicarikan solusi dari permasalahan yang mereka hadapi menjadi suatu semangat dari kami pengabdian untuk membantu permasalahan mereka.melalui IbDM.. Adapun metode pendekatan yang akan kami berikan bagi pengusaha mikro ini adalah sebagai berikut: metode ceramah dan penyuluhan, diskusi, demonstrasi dan pelatihan.

Adapun pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sesuai dengan tahapan kegiatan dan metode yang digunakan. Yaitu empat tahap, yang terdiri dari: tahap persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan, tahap evaluasi dan tahap pembuatan laporan.

1.Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini yang dilakukan antara lain: rekrut Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan sastra, melakukan survey lokasi daerah pengabdian serta berkoordinasi dengan kepala desa Sungai Sirah tentang akan dilakukannya pengabdian di desa tersebut, kemudian kami mengunjungi kedua mitra yaitu kelompok ibu Neneng dan beberapa ibu dari rumah tangga miskin untuk membahas tentang permasalahan yang mereka hadapi saat ini terkait dengan produksi, pemasaran dan pengembangan produk, keterampilan yang dimiliki serta minat berwirausaha

Dalam koordinasi itu kita mencari kesepakatan waktu, tempat pelaksanaan, peralatan kondisi peralatan produksi yang dimiliki saat ini dan apa yang dibutuhkan untuk meningkatkan produksi mukenah bordir mitra 1 dan permasalahan serta kemampuan keterampilan yang dimiliki mitra 2. Dari informasi mitra diketahui bahwa peralatan produksi sangat terbatas, mitra mengalami kekurangan bahan baku, produk

mukeneh belum mempunyai tas, belum mempunyai merek, tidak mempunyai pembukuan dan perlu pengembangan motif. Serta tempat memajang mukeneh. Dari informasi ini tim pengabdian memberikan bantuan bahan baku kain dan benang, membantu membuat buku kas dan mengenalkan beberapa bentuk tas mukeneh. Informasi penting yang juga kami temui pada pertemuan ini adalah, bahwa kedua mitra kita ternyata saat ini sedang berada dalam kondisi ekonomi yang rentan, dimana bukan meneng kehabisan modal karena hasil penjualan harus mensubsidi biaya hidup karena suami sudah tidak bekerja lagi, sehingga saat ini beliau dengan usaha mukeneh bordir ini menjadi tulang punggung keluarga dan perlu kerja keras untuk menghidupi keluarga. Sementara beberapa orang ibu mitra 1 yang ditemui belum mempunyai keterampilan yang dibutuhkan mitra 1, yaitu keterampilan membordir, tapi mereka ingin mengubah nasib dan mau belajar.

Agar kegiatan pelatihan ini terkontrol sesuai dengan tujuan dan sasaran kegiatan maka disusun modul pelatihan, yang berfungsi sebagai panduan dalam memberikan pemahaman tentang peningkatan kualitas produk, macam-macam jenis mukeneh yang bisa dibuat, berbagai pilihan warna yang menarik dan keterampilan membuat tas mukeneh, untuk itu kami membutuhkan berbagai literatur terkait dengan tujuan pelatihan. Modul ini nantinya diperbanyak untuk peserta pelatihan. Hal ini dilakukan agar peserta benar-benar dapat menerima manfaat dari pengabdian ini sekaligus dapat meningkatkan pendapatan mereka, Tahap persiapan ini dilakukan pada bulan I (pertama) kegiatan pengabdian.

Dalam menentukan peserta, pelaksana berkoordinasi dengan ketua kelompok BKM setempat untuk mengusulkan anggotanya yang membutuhkan pembinaan dan pembenahan dalam usaha mukeneh bordir. Berdasarkan kriteria yang sepakat maka ditetapkan kedua mitra yaitu pengusaha mukeneh bordir dan ibu-ibu dari rumah tangga miskin ini sebagai mitra.

Peserta yang ikut dalam program pengabdian ini berasal dari nama yang diserahkan oleh Ketua kelompok dan juga melalui wawancara langsung kepada calon peserta. Hal ini bertujuan agar sasaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini dapat tercapai dengan semaksimal mungkin. Jumlah peserta yang ditargetkan berjumlah 10 orang, tetapi dalam pembinaan produksi dan pemasaran mereka yang berminat juga bisa memperhatikan pembelajaran yang diberikan, ini menunjukkan antusias yang tinggi dari masyarakat.





Gambar 1. Tahap Persiapan Kegiatan

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Sebelum pelaksanaan pelatihan peningkatan kualitas mukenah yang menarik, dan cantik, tim pengabdian dan mitra melakukan survey produk mukenah bordir di sekitar Kota Pariaman, Kabupaten Padang Pariaman, dan kota Padang. Tempat yang dikunjungi adalah galeri mukenah bordir untuk melihat model terbaru dan tas yang diminati banyak konsumen, penyajian dan kemasan. Berdasarkan hasil survey disepakati model dan jenis jahitan yang akan dikembangkan mitra yaitu kaluak paku, bungo tanjuang, KD gadang, KD ketek, bungo tulip dan semi sutra.



Gambar 2. Pelatihan Peningkatan Kualitas Mukenah

Pelaksanaan pelatihan/peragaan pembuatan bordir baru bisa dilakdanakan pada bulan desember bersama dengan kegiatan pelatihan bordir yang diadakan Kta Pariaman. Pada saat ini mitra dua diminta untuk belajar mandiri dengan anak buah jahit bu neneng untuk belajar mensolder, melukis dan mengenal beberpa jahita.

Hal ini dilakukan tim karena keteerbatasan mesin jahit bordir dan hanya balai pelatihan yang memilikinya yang peminjaman tidak bisa dilakukan secara individu tapi dikeloka pemda, sehingga tim menggabungkan kegiatan pelatihan membordir ini dengan pelatihan membordir yang dilakukan pihak Pemda Kota Pariaman. Pelaksanaan magang kepada anak jahit dilakukan setiap sabtu dan minggu.



Gambar 3. Pelatihan/Peragaan Pembuatan Bordir

Tatap muka dilakukan seminggu sekali mengingat waktu yang tersedia bagi peserta hanya bisa pada hari sabtu atau minggu saja. Dalam pelaksanaan kegiatan ini

kami dibantu oleh tiga orang relawan yang berpengalaman dibidang nya, pelaksanaan praktek bordir dilakukan dirumah salah 5 orang anak jahit dan di rumah bu neneng mengingat jumlah peserta tidak banyak

Pada tahap ini digunakan dua metode, yaitu metode ceramah dan diskusi, dan metode pelatihan/praktek bordir dan silder. Metode ceramah dan penyuluhan bertujuan memberikan pengertian dan pemahaman tentang pentingnya keterampilan dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi peserta untuk menumbuhkan semangat mandiri dan mampu melihat peluang usaha dalam yang lebih baik dengan melakukan difensiasi produk mukenah bordir.

3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi akan dilakukan pada bulan desember mengingat pelatihan bordir baru selesai di bulan itu. Pada tahap Evaluasi ini akan dinilai umpan balik atas kegiatan yang telah dilakukan dan mendorong adanya produktivitas di masa mendatang. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui kualitas proses pelaksanaan kegiatan dan output kegiatan yaitu sejauh mana kegiatan yang telah dilakukan merubah pikiran dan aktivitas khalayak sasaran berkenaan dengan peningkatan mutu dan kualitas mukenah bordir yang sudah dicoba untuk melakukan variasi dan pengemasan yang menarik.

Evaluasi terhadap peningkatan kualitas mukenah bordir ini dilakukan untuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Pada jangka pendek evaluasi lebih bersifat kualitatif, dilakukan pada akhir pelaksanaan kegiatan dengan menerima saran dari tim pengabdian dan dinas perdagangan untuk mengembangkan produk ini, sehingga hasilnya lebih baik serta pesan yang harus disampaikan dalam label kemasan untuk membuatnya lebih menarik. Hal ini bertujuan untuk melihat sejauh mana pembinaan ini dapat diserap oleh Mitra.

Evaluasi jangka panjang lebih ditujukan pada hal yang bersifat kuantitatif sesuai dengan indikator evaluasi yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, yaitu mitra mampu menambah pendapatan dari keterampilan ini dilihat dari jumlah peserta pelatihan yang menjalankan usaha dibidang yang sama yaitu mukenah bordir. setelah menguasai keterampilan ini. Efek nyata dari hal ini adalah meningkatnya produksi dan penjualan mitra, Sekaligus peningkatan kesejahteraan bagi kedua mitra.

4. Tahap Pembuatan Laporan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diakhiri dengan pembuatan sebuah laporan yang mencakup seluruh aspek yang terkait dengan pengabdian masyarakat ini. pembuatan laporan akhir, Artikel, poster dan laporan keuangan

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian ini dapat disimpulkan sebagai berikut: 1. untuk meningkatkan kualitas dan Kuantitas mukenah bordir serta memperluas pasar produk sudah tercapai melalui pengabdian ini dengan melakukan pengembangan motif, menciptakan kelengkapan mukenah berupa tas mukenah, menciptakan paduan warna

dengan model dan kemasan yang indah dan menarik. Pelatihan pembukuan dan pengemasan produk, 2. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini berupa penyuluhan, pelatihan keterampilan dan FGD telah memotivasi mitra untuk membangun komitmen bahwa produk yang dihasilkan harus bisa mengikuti perkembangan zaman dan selera konsumen yang selalu berubah dari waktu ke waktu dan menekankan kepada pentingnya informasi, 3. Pelatihan/ praktek bordir akan dapat membantu memberikan keterampilan kepada rumah tangga miskin untuk dapat menambah pendapatannya dan keluar dari rantai kemiskinan. Sedangkan bagi pengusaha mikro, akan membantu memenuhi kebutuhannya akan jumlah tenaga kerja dan meningkatkan penjualan dan kesejahteraan mereka, 4. Pelatihan keterampilan ini dapat menjadi bekal bagi mitra memberikan peluang untuk berwiraswasta dan berkreasi yang akan menjaga dan melestarikan seni budaya khas Kota Pariaman dimasa mendatang, dan 5. Meningkatkan jiwa berwiraswasta (mandiri), kreatif dan inovatif dengan memanfaatkan ilmu yang diperoleh dari pelatihan ini, sekaligus membantu pemerintah untuk mencari solusi pemecahan masalah kemiskinan di daerah ini

B. Saran

Dari kegiatan pengabdian ini saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut : 1. Agar pelatihan ini tercapai tujuan yang diharapkan, baik peserta maupun pelaksana harus dapat bekerja sama dan bersungguh-sungguh dalam pelaksanaan program-program pelatihan serta menciptakan program pelatihan yang berkesinambungan, mulai dari memberikan pelatihan keterampilan, pembinaan kelompok, manajemen dan membantu permodalan dan mencari peluang pasar agar persoalan terkait dengan kemiskinan dapat dituntaskan, dan 2. Bagi pemerintah daerah, dalam hal ini tingkat korong dan Kecamatan disarankan untuk dapat melanjutkan program ini dengan melakukan pembinaan lebih lanjut dan untuk mengatasi kendala modal yang mereka hadapi dengan melakukan kerja sama dengan instansi terkait, seperti dinas perdagangan dan perindustrian agar perempuan dari rumah tangga miskin ini yang sudah mempunyai keterampilan bordir ini dapat menjadikan keterampilan ini sebagai usaha untuk membantu meningkatkan ekonomi rumah tangga mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitriana A.N., I. Noor, dan A. Hayat. 2014. Pengembangan industri kreatif di kota batu (studi tentang industri kreatif sektor kerajinan di Kota Batu. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. 2(2): 281-286.
- Hardjana, A. 2001. Training Sumber Daya Manusia yang Efektif. Kanisius, Jogjakarta.
- Hardjana, A. 2007. Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia. Departemen Perdagangan Republik Indonesia.
- Irawan, A. 2015. Ekonomi Kreatif Sebagai Suatu Solusi Menyejahterakan Masyarakat

- dalam Meningkatkan Tingkat Perekonomian. Seminar Nasional Ekonomi Bisnis (SNEB).
- Murniati, D. E. 2009. Peran perguruan tinggi dalam triple helix sebagai upaya pengembangan industri kreatif. *Seminar Nasional Peran Pendidikan Kejuruan dalam Pengembangan Industri Kreatif*. Jurusan PTBB FT UNY.
- Rini. P dan S. Czafrani. 2010. Pengembangan ekonomi kreatif berbasis kearifan lokal oleh pemuda dalam rangka menjawab tantangan ekonomi global. *Jurnal UI Untuk Bangsa Seri Sosial dan Humaniora*. Volume 1
- Simatupang, T. M. 2008. *Industri Kreatif Indonesia*. Sekolah Bisnis dan Manajemen, Institut Teknologi Bandung, Bandung.
- Syaiful F.L. 2018. Diseminasi teknologi deteksi kebuntingan dini “DEEA GestDect” terhadap sapi potong di Kinali Kabupaten Pasaman Barat. *Jurnal Hilisasi IPTEKS*. 1(3): 17-25
- Syaiful. F.L., U.G.S. Dinata dan Ferido. 2018. Pemberdayaan masyarakat Nagari Sontang Kabupaten Pasaman melalui inovasi budidaya sapi potong dan inovasi pakan alternatif yang ramah lingkungan. *Buletin Ilmiah Nagari Membangun*. 1(3): 21-31
- Syaiful. F.L., U.G.S. Dinata dan Y. Hidayatullah. 2018. Pemberdayaan masyarakat melalui pemanfaatan limbah sekam padi sebagai bahan bakar kompor sekam yang ramah lingkungan di Kinali, Pasaman Barat. *Buletin Ilmiah Nagari Membangun*. 1(3): 62-69.